

TINA

**NÉGOCIER
EN SITUATION
CONFLICTUELLE**



LA FORCE D'UN BON NÉGOCIATEUR EST DE SAVOIR TRANSFORMER UNE SITUATION, A PRIORI, D'INCOMPATIBILITÉ D'INTÉRÊTS ENTRE LA PARTIE ADVERSE ET LUI, EN UNE OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT POUR CHACUN.

CETTE FORMATION, EN DEUX PARTIES, PROPOSE UNE APPROCHE DU PROCESSUS DE CONDUITE D'UNE NÉGOCIATION DANS UN CONTEXTE DÉGRADÉ, EN DÉMONTRANT COMMENT UN NÉGOCIATEUR A LE POUVOIR D'INVERSER À SON AVANTAGE LA DYNAMIQUE DES RAPPORTS DE FORCES EN PRÉSENCE ET DE SURMONTER LES OBSTACLES, JUSQU'À TRANSFORMER L'IMPOSSIBLE EN POSSIBLE.

Objectifs

- **Consolider son savoir-faire technique de négociateur dans des contextes difficiles.**
- **Apprendre à mener une négociation où dominant des tensions excessives et des réflexes de peur.**
- **Acquérir les techniques indispensables pour savoir déjouer les tentatives de pression et de déstabilisation.**

PROGRAMME

MODULE 1 : Comprendre les mécanismes d'une négociation instaurée sur fond de rapport de forces et savoir évaluer les intentions de la partie adverse.

BASES ET PRINCIPES DE NÉGOCIATION

La raison d'être d'une négociation

Les ressorts d'une négociation conflictuelle

Ses deux dimensions, affective et rationnelle

La méthode T.I.N.A. et ses 4 phases.

a- L'INSTAURATION DE LA TENSION

- ❖ le principe d'une tension instaurée dans un but de déstabilisation
- ❖ son déclenchement et sa dynamique
- ❖ l'opposition de deux postures
 - le négociateur offensif
 - le négociateur défensif
- ❖ les pièges d'une tension organisée
- ❖ les effets destructeurs d'un stress mal géré

b- L'IDENTIFICATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION

- ❖ les rapports de force en présence
- ❖ la pose du différend
- ❖ le principe de l'ancrage
- ❖ la répartition de la valeur, véritable enjeu de la négociation commerciale
 - les créateurs de valeur
 - les revendicateurs de valeur
- ❖ les tactiques rationnelles d'approche
 - l'intérêt à aboutir
 - la confiance dans la relation
- ❖ les différents choix tactiques d'approche qui en résultent

MODULE 2 : Savoir bâtir une réponse appropriée au différend posé, puis faire évoluer positivement le rapport de forces jusqu'à trouver un accord à la fois satisfaisant et pérenne.

c- LA NEUTRALISATION DES CHAMPS ET DES ACTEURS DE TENSION

- ❖ le principe de l'émiettement
- ❖ Les notions de ligne de front et d'angle d'attaque
- ❖ les techniques de maniement des objets
 - le paquet
 - le salami
 - l'élargissement
 - la globalisation.....
- ❖ leur définition, leur opportunité, leurs avantages, leurs inconvénients

d- LA MARCHÉ VERS L'ACCORD

- ❖ la démarche d'ouverture
- ❖ la construction d'un scénario de recherche de compromis
- ❖ les tactiques de valorisation des concessions
- ❖ les trois types de résistance possibles
- ❖ la construction d'une démarche concessionnelle
- ❖ les démarches offensives et défensives
- ❖ les grandes tactiques psychologiques de résistance
- ❖ l'utilisation des tactiques coopératives pour calmer le jeu
- ❖ les techniques de neutralisation, de riposte et d'évitement
- ❖ les critères d'évolution d'une négociation
- ❖ sa conclusion et la prise en compte de son issue

Pédagogie

Alternant contenus théoriques et cas concrets directement extraits du contexte professionnel.

T.I.N.A. est une formation entièrement adaptée à la spécificité des négociations menées.

Durée : 4 x 1 jour ou 2 x 2 jours

Frais de participation : Stage intra-entreprise de 6 à 12 personnes
6750€ HT